

Jul. 20  
2024

全球治理学科动态  
2024年第4期（总第34期）

# 全球治理中的 选举政治

中国社会科学院（CASS）  
世界经济与政治研究所（IWEP）

本期执笔

蔡皓宇 孟思宇 张馨丹

中国社会科学院世界经济与政治研究所  
全球治理研究团队成果发布  
Global Governance Perspectives



## 专题序言

今年是“超级大选年”，全球有超过 70 个国家和地区举行地区、立法或总统、总理选举，覆盖近 42 亿人口。选举政治是理解特定国家行为及其国际合作动力的重要维度。本期《全球治理学科动态》以“全球治理中的选举政治”为主题，探讨了政治体制与选举如何塑造国际贸易谈判进程，运用博弈模型分析了选举背景下国家达成国际协议的复杂性，揭示了外国跨国公司通过政治捐款在美国选举中的作用，并考察了次国家贸易竞争力变化对现任政府选举成败的影响。这些近期文献揭示了经济全球化与国内政治的相互作用，为更全面理解国家在全球治理中的行为逻辑提供了启示。

## 本期目录

1. Hwei-Jyun Ye, “Delayed Cooperation: Political Systems, Elections, and the Outcomes of Trade Negotiations,” *Review of International Political Economy*, Vol. 31, No. 1, 2024.
2. Justin Melnick and Alastair Smith, “International Negotiations in the Shadow of Elections,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 67, No. 7-8, 2023.
3. Jieun Lee, “Foreign Direct Investment in Political Influence,” *International Studies Quarterly*, Vol. 67, No. 1, 2023.
4. Andreas Dür, Robert A. Huber, and Yannick Stiller, “It’s Trade, Stupid! How Changes in Trade Competitiveness Affect Incumbents’ Electoral Success,” *European Journal of Political Research*, forthcoming.

## 本期审校

陈兆源、杨嘉豪

**No. 1****Huei-Jyun Ye*****Review of International Political Economy*****Vol. 31, No. 1, 2024.**

## “Delayed Cooperation: Political Systems, Elections, and the Outcomes of Trade Negotiations”

### 《延迟合作：政治体制、选举与贸易谈判的结果》

为什么有些贸易谈判会达成特惠贸易协定而有些则会无限期拖延？本文有别于此前关注既有合作的文献，着眼于谈判过程并解释尚未完结的谈判。本文认为，政治体制及选举所引发的国内不确定将会影响谈判时间和谈判结果。一方面，政治体制的凝聚力与决策效率可能会影响贸易谈判的进展；而另一方面，选举结果和选举日程的不确定可能会延长贸易谈判。本文通过表明谈判结果中的变量因素，提供了一种研究谈判进程的新路径，为研究贸易谈判类文献作出贡献。

本文认为贸易优惠协定包括三个阶段：启动谈判、签署协定与生效。本文对于贸易谈判失败特别说明了两种例子：其一是日韩 2003 年自由贸易协定 (FTA) 与澳大利亚和印度自 2011 年谈判的协议，这些谈判都失去了继续的动力，因此被称为“僵尸” (Zombies)；其二是某一国政府单方面宣布终止的。本文目的是研究谈判过程和不同的结果，文中提出以下假设：

H1: 当谈判国家中议会制政府多于总统制政府时，贸易谈判更有可能实现；

H2a: 当谈判国家处于选举年时，贸易谈判实现可能性较小；

H2b: 当谈判国家处于选举年时，总统制国家相较于议会制国家更有可能实现贸易谈判；

H2c: 当谈判国家处于选举年时, 非民主制国家相较于民主制国家更有可能实现贸易谈判。

本文使用了一个贸易谈判数据集来检验上述假定, 地理范围上包括了 23 个印度-太平洋地区的国家以及全球范围内的 92 个国家。选择这一范围内国家是因为相较于世界其他地区, 印度-太平洋地区的政治与经济发展具有更广泛的多样性。

研究设计上, 本文采用了一个谈判年样本来研究政治制度和选举对谈判进程的影响。这样选择有三个优点: 其一是由于贸易谈判在达成前其余所有都是不确定的, 通过这样的数据结构能够评估所有谈判国的变化何以影响每年谈判的结果; 其二是谈判年为单位保留了谈判过程的时间变化, 这在将协变量汇总到协议层面样本中是不可行的; 其三是双年度单位不适合评估谈判过程, 因为双年度数据将谈判次数加总到双年度层面, 当一对国家同时参加多个谈判时, 二元结构无法考察单个谈判的过程和结果。

研究方法上, 本文选取了 Cox 比例风险模型, 这一方法包含随时间变化的协变量。Cox 模型并不假定风险基准线 (baseline hazard) 的特定分布, 这种灵活是一项优势, 因为贸易谈判的风险率形成并不具有坚实的理论基础。此外 Cox 模型还能够将右失删观测数据 (right-censored observations) 纳入估算。通过区分已结束和未结束的谈判, 分析可避免幸存者偏差。

本文发现, 议会制有利于贸易谈判。因为相较于总统制, 议会制的政策制定更加协调一致, 且获得立法支持的难度也更小。此外选举, 尤其是对于议会制和民主国家来说, 会增加国内政治的不确定性从而使得贸易谈判延长。理论意义上, 本文全面介绍了谈判过程, 并探讨了政治制度和选举引起的国内不确定性如何影

响谈判结果。实证意义上，本文提供了一种新的方法来调查哪些因素可能会帮助或阻碍国际贸易合作。

本文提出以下政策建议：其一选举限制了谈判的窗口机会。贸易谈判要么在狭窄的窗口期内高效结束，要么拖到下一个窗口期开启。因此，启动和结束谈判的时机可能是谈判国政府的重要战略选择；其二，未来的谈判国可以考虑在可行性研究中加入对政治环境的评估，这主要表明合作领域和潜在风险。通过纳入对国内政治环境的分析，未来的合作伙伴将获得更全面的信息来决定是否启动谈判；其三，随着世界范围内保护主义和民族主义的抬头，关于贸易合作的研究需要更加关注协议的形成过程。虽然与贸易有关的问题是谈判的核心，但合作是在一个更大的环境中进行的，在这个环境中，许多因素都可能阻碍合作。随着更多的研究产出，就能够更好理解为什么尝试性合作会失败，以及为什么国家会退出合作。

编译：蔡皓宇（中国社会科学院大学）



## No. 2



Justin Melnick and Alastair Smith

*Journal of Conflict Resolution*

Vol. 67, No. 7-8, 2023.

**“International Negotiations in the Shadow of Elections”****《选举阴影下的国际谈判》**

在条约存在重新谈判可能性和国内选举竞争的背景下，国家是否达成正式国际协议受到三方面因素影响。首先，国内的选举政治决定了哪些政治行为体影响了国家未来的政策偏好，同时影响了执政党和缔约国讨价还价的能力。其次，选举政治决定了执政党对何种协议具有偏好。最后，执政党可以通过选举前的谈判塑造国内政治竞争的议程和模式。通过博弈论模型的检验，作者发现，已有研究所得出的结论，例如谢林猜想、鹰派领导人更具讨价还价优势等观点只在特定限制性条件下成立。研究表明，当国内存在潜在选民时，选举激励掩盖了国内领导人达成谈判的能力，因而证实了鹰派领导人反而更愿意达成和解协议。

文章认为，国际协议的达成取决于国内领导人是否对国内选民负责。个别领导人的偏好对外交政策的塑造存在明显差异。例如 2015 年美伊达成的《联合全面行动计划》(JCPOA) 被奥巴马称之为“有史以来最强力的核不扩散协议”，然而特朗普政府则于 2018 年 5 月退出了该协议，并宣称要重新签署核协议。基于此，作者认为可以建立一个讨价还价的博弈论模型，讨论国际协议的谈判和再谈判如何受到国内政治竞争的影响。

在国内的竞争性政治环境下，罗伯特·普特南提出的“双层博弈”理论提供了理解国家在国际谈判中行为的一种思路。谢林和海伦·米尔纳围绕国内否决者



(国内限制)所提出的理论则认为国内反对者为国家在国际谈判中提供了巨大杠杆作用。国家正式批准国际协议是一种非常规行为,因而可以将国际谈判及其结果视作国内选民的推动后果。国际条约的(再)谈判依赖于领导人的政策偏好,领导人必须迎合国内选民偏好以应对政治竞争。选举更替还影响了外国对谈判的收益成本计算,根据选举前景,谈判方可以选择拒绝缔约以在下一期谈判中寻求更优结果。领导人派系同样影响了国际谈判的结果。国内反对者的存在本身就影响了国际合作的达成,绝大多数研究认为,温和鹰派达成合作的可能性更高,相比于鸽派政府,鹰派的政策可信性更高,因而更可能达成协议。

在理论建构上,作者建立了博弈论模型,并且分不同场景对博弈方的收益和行动策略进行了讨论。模型中存在由两个政治集团 L 和 R 与中间选民 M 组成的国家 D 以及外国 F,外国政府 F 具有议程设置权并要求 D 做出政治让步,在这一过程中,国家需要进行讨价还价以达成协议。在第一阶段谈判时,领导人考虑两个关键因素:达成协议对未来谈判影响以及协议造成的选举后果。基于国家可能进行的互动,作者提出了行为体的收益模型。

$$\begin{aligned} U_F(x_1, x_2) &= \mathbb{I}_{x_1} \theta_F + v_F(x_1) + \delta(\mathbb{I}_{x_2} \theta_F + v_F(x_2)) \\ U_L(x_1, x_2) &= \mathbb{I}_{x_1} \theta_L + v_L(x_1) + \delta(\mathbb{I}_{x_2} \theta_L + v_L(x_2) + \mathbb{I}_{D_2=L} \Psi) \\ U_R(x_1, x_2) &= \mathbb{I}_{x_1} \theta_R + v_R(x_1) + \delta(\mathbb{I}_{x_2} \theta_R + v_R(x_2) + \mathbb{I}_{D_2=R} \Psi) \end{aligned}$$

在选举过程中,作者考虑了协议对选民的显著性以及选民对领导人评价的模式。回顾型选民会对现任领导人的政绩和现状进行对比,而预期型选民会对领导人在二阶段表现进行预估。例如,在伊核问题上,回顾型选民会把对协议的偏好程度和伊朗发展核武器的现状进行对比,如果其更喜爱达成协议,则其会更支持民主党,相反地则其会更支持特朗普政府。

在二阶段谈判上,一阶段的谈判结果决定了二阶段的政策结果。如果在一阶



段中 F 没有达成协议，那么 F 可以在二阶段提出协议并在均衡情况下使政策让步最大化。如果协议在一阶段被达成，那么 D 可以提出重新谈判以争取更大让步，但让步只有在威胁放弃条约是可信的情况下才可以被实现。在这个条件下，只有当第一阶段谈判结果利于 F，且鹰派赢得选举的情况下才可能达成，因而鹰派领导人达成更优协议的可能性更高。

此后作者分别从鸽派现任、鹰派现任两个情景对模型进行了讨论。当鸽派当权时，在缺乏选举激励的情况下，第二次谈判的前景会影响第一次谈判的结果；当选举激励存在的情况下，不同选民偏好都会导致鸽派政府出于连任诉求而签署和预期不符的协议；同时，当选民反应积极的情况下，执政党会根据选举获胜的可能性而选择谈判策略，因而影响一阶段的谈判结果。当鹰派当权时，受选举激励影响，出于保住职位的目标，鹰派领导人不会同意任何削弱其议价优势的协议，甚至会选择拒绝协议以向选民表明立场。极端情况下，鹰派领导人可能会同意具有重大让步的协议并在第二任期食言，从而给鸽派增加选举压力。

基于对博弈论模型的讨论，作者认为存在三种机制在不同选举背景下影响了国际协议的签署：选举政治导致国家的协议签订中的偏好差异、选举更替导致协议签署的变更以及选举阴影导致执政者的谈判策略变化。此外，重新谈判的阴影会影响选举前的第一轮谈判，只有当一方愿意退出协议时，第二轮谈判才可能发生。模型发现，重新谈判的能力直接源于领导人是否愿意短视的达成协议。鹰派领导人和鸽派领导人往往在谈判桌上拥有不同的谈判筹码，而谈判的内容则取决于选举前的当权者、选举形势以及选民评价类型。

编译：孟思宇（中国社会科学院大学）



**No. 3**INTERNATIONAL STUDIES  
QUARTERLY  
academic.oup.com/isq**Jieun Lee***International Studies Quarterly***Vol. 67, No. 1, 2023.****“Foreign Direct Investment in Political Influence”****《外国直接投资的政治影响》**

这篇文章研究了外国直接投资（FDI）在政治影响中的作用，特别是外国企业在美国政治中的捐款行为。研究的主要问题是：外国跨国公司的美国子公司如何以及为何通过政治行动委员会（PAC）在美国联邦选举中进行广泛和密集的政治参与。

这篇文章以 FDI 为切入点，跨国公司（MNCs）作为 FDI 的推动者，FDI 使得 MNCs 在美国拥有合法的实体存在，在全球各地建立和运营子公司以实现其业务目标。在美国，这些子公司不仅负责商业运营，也充当 MNCs 在美国的政治代理人，参与政治活动，确保美国政策符合其全球目标，以保护和促进其利益。PAC 是公司和组织为支持政治候选人或影响选举结果而筹集和支出资金的工具。在外国向美国政治选举捐款被禁止后，PAC 成为了合法的政治捐赠和政治活动平台。子公司利用 PAC 参与政治捐赠，这一过程形成了外国 MNCs 在美国政治中的广泛和密集参与。

在 1997 至 2016 年 PAC 的捐赠数额中，美国本土公司的捐赠数额增长了两倍，而外国公司的捐赠数额增长了四倍，并于 2006 年超越了美国本土公司的捐赠数额。这在一定程度上体现了公司开展国际业务对不同政治和监管环境的适应的要求。美国作为世界上最大的消费市场，是外国直接投资的最大接受国。因此，



美国的关税、非关税壁垒、电子商务政策、税收、联邦和州法规、反托拉斯法等都会影响到与美国进行贸易的公司。例如，2018 年的《外国投资风险审查现代化法案》扩大了外国投资委员会的管辖权，对外国公司作出了更多地限制。面对严格的美国市场规则，外国公司要制定政治策略保护其贸易和投资，PAC 则为企业提供了与法律决策者接触的机会。

为了验证这些理论假设，作者编制了一个原始数据集，识别出在 2013-2014 和 2015-2016 选举年期间，所有活跃的美国公司 PAC 的捐款模式，并将其与公司的财务数据合并。通过这些数据，作者分析了外国母公司控制的子公司 PAC 在政治捐款中的行为模式。

作者使用了 2014 年和 2016 年选举周期的原始数据，具体包括：

1) 所有企业 PAC 的捐款数据；

2) PAC 的赞助公司（包括外国母公司和美国子公司）的财务和经营数据，例如，营业收入、员工数量、行业分类、所有权结构等。

最终的结果验证了公司规模与 PAC 活动之间有显著联系，大型公司有更多资源、员工和财务能力支持 PAC 的运作。此外，外国母公司控制的子公司 PAC 的政治捐款活动显著高于同等规模的美国公司，特别是那些在美国政策上有重大利益的外国公司。值得注意的是，这些子公司 PAC 的捐款行为更具战略性，倾向于在意识形态上保持中立，在两党之间平等捐款，并且捐款策略更多地是为了获取政治影响力，以便在不同的政府部门中获得广泛的支持，而并非出于意识形态考虑。

既有研究表明，PAC 的贡献在美国政治中发挥了直接的作用，而对于寻求接触美国立法机构的外国公司，竞选捐款则成为他们与美国联邦政府建立联系或建立盟友的便捷方式。

外国公司需要通过子公司的行为确保美国政策与母公司的全球目标一致，这具体表现为利用现有的子公司通过政治捐赠实现母公司在美国的政治影响力。在捐赠过程中，母公司的规模与子公司的 PAC 捐款数量呈现正相关，即母公司的规模越大，子公司在美国的 PAC 捐款金额越大。

这项研究表明，外国直接投资不仅仅是经济活动，它还包含了对政治影响力的投资。因此，政策制定者应注意外国企业通过其在本地的子公司对政治过程的潜在影响。这对于维护国家的政治独立性和政策制定的公正性具有重要意义。这篇文章通过实证研究揭示了外国企业通过政治献金影响美国政策的机制和影响，强调了这一现象的重要性和政策含义。

编译：张馨丹（北京外国语大学）

**No. 4**

**Andreas Dür, Robert A. Huber, and Yannick Stiller**

*European Journal of Political Research*

Forthcoming.

## “It’s Trade, Stupid! How Changes in Trade Competitiveness Affect Incumbents’ Electoral Success”

### 《重要的是贸易！贸易竞争力的变化如何影响现任者的选举成功》

经济全球化对选举结果的影响已经成为了一个突出的新兴研究问题。本文通过研究次国家区域贸易竞争力的变化是否会影响该地区现任者投票份额对这一研究议题做出贡献。本文使用了一个全新数据集，将 29 个国家的地方贸易竞争力与 20 年间的选举结果相结合进行了定量研究。实证结果表明，在拥有责任明确的选举制（Clarity of Responsibility）的国家中，贸易竞争力对现任总统的投票份额是显著正向的。此外，现任者的经济意识形态具有明显的调节作用。

美国中西部的“铁锈地带”在 2016 年美国总统大选中发挥了关键作用。多年来，该地区失去了国际经济竞争力，导致其一度占主导地位的钢铁和汽车工业部分转移到美国其他地区或国外。在这种背景下，唐纳德·特朗普因其保护美国工人免受国际竞争影响的承诺，在密歇根州和威斯康星州等州得到了选民的共鸣。基于此，作者提出本文的研究问题：选民是否普遍会对他们所在地区的国际贸易竞争力的变化做出反应？当国际贸易竞争力发生变化时，选民是否会对政客进行惩罚？

已经有大量研究分析了国际贸易和选举政治之间的关系。有研究表明，美国贸易调整导致的援助申请数量的增加和现任总统选票比例呈负相关。贸易风险的



增加则会导致主流政党政治支持减弱。部分极端政党的选举命运更是和国家的国际贸易风险呈现显著的相关性。基于已有研究，作者认为，选民会根据其所在地区的贸易竞争力变化而做出政治选择。当区域贸易竞争力下降，选民会投票惩罚现任。国内政治制度和执政者政治意识形态会影响这一机制发挥作用。在拥有责任明确的选举制，例如总统制和一党制国家中，这一惩罚机制的作用会被放大。而对于右翼政府来说，其选举命运和贸易竞争力的相关性将更加显著。

本文的分析从次国家区域出发的原因有三，一是国家层面的贸易竞争力难以界定，次国家层面的进出口行业竞争程度的差异化显著；二是国际贸易的经济影响在不同区域存在差异性，特别是在大中型国家中，选民对地区经济环境变化的敏感性比国家层面的变化更高；三是研究次国家层面竞争力变化可以对国家形式和政治制度变量进行控制，从而关注贸易竞争力变化造成的政治影响。本文的核心观点是：地区贸易竞争力的下降会导致地区就业/工资条件恶化，在面临外国进口产品竞争的情况下，该地区难以通过减少进口（或增加出口）来抵消变化带来的负面影响。尽管贸易竞争力下降可能和整体经济衰退同时发生，但贸易竞争力的改变会率先对选民造成负面影响，同时地区层面的贸易竞争力变化不会导致整体经济放缓。因此，在贸易竞争力下降和选举制度的影响下作者提出了三个假设：

H1: 当地区贸易竞争力下降时，现任者的选举表现比贸易竞争力保持稳定或提高时更差；

H2: 在责任明确程度高的情况下，地区贸易竞争力变化与现任者投票份额变化之间的关系更为密切；

H3: 经济右翼政党的地区贸易竞争力变化与现任选票份额变化之间的关系强于左翼政党；

在实证检验阶段，作者收集了各大洲和不同发展水平的 29 个民主国家的贸易和投票数据。因变量选举结果变化以收集数据中的众议院选举为参考指标，政党在各选区两次选举的得票率变化即为选举结果变更。就区域贸易竞争力而言，作者参考 Huber 等在 2023 年提出的 STC 指标，构建了以下指标：

$$STC_{st} = \sum_{g=1}^N \left( \frac{X_{cgt} - M_{cgt}}{X_{cgt} + M_{cgt}} \cdot ES_{gst} \right),$$

作者使用了线性混合效应模式对假设进行了检验。检验结果表明：贸易竞争力变化和投票份额的变化有关，如果区域贸易竞争力下降，现任者的得票率将下降约 6.9%；当选举制度的责任度更明确时，贸易竞争力的稳定和增长对选举得票率存在积极作用，但当责任清晰度不足时，结果则不显著；区域贸易竞争力的变化对右翼政党的影响并不显著，竞争力变化对中间派政党的影响更大。

本文对国际贸易如何影响选举结果进行了实证研究，研究结果表明地区贸易竞争力的变化对现任议员的投票份额变化有相当大的影响，贸易竞争力的降低会影响现任议员的选举成功。这类影响机制发生于选举制度的责任清晰度较高的政体，当清晰度不足时，贸易竞争力降低对选举情况造成的影响则不显著。此外，在经济问题上位于中间派的现任者来说，贸易竞争力的变化对其选举表现的影响更大。该研究对研究进口冲击如何影响极右翼政党和民粹主义政党选举提供了新的理解思路和实证基础，并且在侧面证明了国家层面的经济发展并非选民进行回顾性投票的唯一标准。

编译：孟思宇（中国社会科学院大学）



## 全球治理研究团队

任 琳 熊爱宗 韩 冰 吴国鼎  
陈兆源 黄宇韬 李 冲 韩永辉  
宋 锦 田 旭 沈 陈 彭 博

## 研究助理团队

兰馨彤 张尊月 苏山岳 孟思宇  
杨嘉豪 邢琦璠

声明：对观点的摘录和引用不代表编者本人及其所属单位对观点的认同。

